

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan bisnis semakin ketat akan persaingan. Menghadapi kondisi tersebut, perusahaan memerlukan keunggulan bersaing dalam industri sejenis agar mampu mendapatkan pangsa pasar dan keuntungan. Oleh karena itu, perusahaan dituntut untuk dapat menghasilkan produk yang berkualitas, berbiaya rendah, serta pendistribusian produk tepat waktu ke konsumen.

Kegiatan pemenuhan tuntutan persaingan saat ini, perbaikan internal perusahaan saja tidaklah cukup. Perbaikan tersebut melibatkan banyak komponen mulai dari pemasok, perusahaan, jaringan distribusi, dan konsumen. Kegiatan mengintegrasikan komponen rantai pasok inilah yang kemudian melahirkan konsep manajemen rantai pasokan.

Perusahaan tidak bisa terlepas dari isu persediaan dan permintaan. Hal ini mengharuskan perusahaan untuk dapat menyesuaikan persediaan dan permintaan pada setiap tahapan rantai suplai. Tujuan manajemen rantai pasokan adalah untuk menghubungkan semua komponen rantai pasok sehingga isu persediaan dan permintaan dapat diatasi dengan cara seefisien mungkin, pada seluruh komponen rantai pasok. Oleh karena itu, strategi manajemen rantai pasok yang baik mutlak diperlukan bagi perusahaan untuk dapat memenangkan persaingan.

Jumlah pertumbuhan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Indonesia dari tahun ke tahun semakin meningkat. Hal ini membuat tingkat persaingan dalam UMKM juga semakin ketat. Banyak pelaku UMKM yang tidak mampu bersaing dan mempertahankan usahanya. Salah satu penyebabnya adalah kurang memperhatikan aspek manajemen rantai pasokan, hal ini akhirnya berpengaruh terhadap kualitas produk dan kepuasan konsumen.

Salah satu UMKM di Indonesia yang mengalami pertumbuhan yakni pada industri agro. Faktor sumber daya alam yang memadai membuat pertumbuhannya meningkat setiap tahun, terlebih lagi menurut menteri perindustrian Saleh Husin menyatakan diperkirakan industri agro akan menjadi industri andalan Indonesia di masa depan.  
<http://economy.okezone.com/topic/383/umkm>

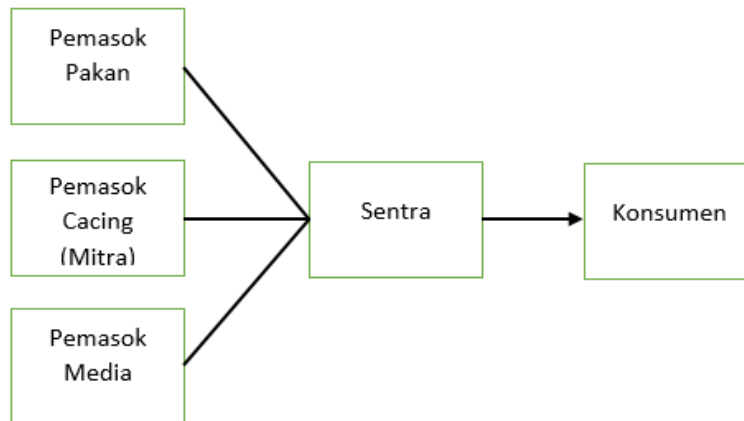
Industri agro yang saat ini yang sedang naik daun terjadi khususnya pada sektor peternakan cacing. Bisnis peternakan cacing yang dulu pernah jatuh pada akhir tahun 90-an, akan tetapi saat ini banyak yang mulai menggeluti bisnis peternakan ini. Para peternak cacing dalam operasionalnya biasanya membentuk sebuah sentra. Sentra merupakan pengkonsentrasian kegiatan bisnis cacing untuk mempermudah pengembangan.

Dalam operasional peternakan cacing, para sentra sering berintraksi dengan kegiatan rantai pasokan. Mulai dari pengelolaan mitra binaan sampai proses pengiriman ke konsumen. Akan tetapi, mayoritas sentra

jarang memperhatikan aspek manajemen rantai pasokannya. Sehingga pengelolaan manajemen rantai pasokan dilakukan sekedarnya. Padahal, pengelolaan manajemen rantai pasok yang baik, mutlak diperlukan bagi perusahaan untuk memenangkan persaingan.

Tidak semua jenis cacing dapat diperjualbelikan. Saat ini cacing yang paling umum diperjualbelikan adalah jenis *lumbricus rubellus*. Cacing jenis ini memiliki kandungan gizi yang lebih dibandingkan cacing tanah biasa. Umumnya konsumen cacing ini, menggunakannya untuk pakan tambahan di bidang perikanan. Apabila ikan diberi pakan tambahan cacing ini, ikan tersebut akan lebih cepat besar dan gemuk, selain itu juga daya tahan ikan terhadap penyakit lebih tinggi. Oleh karena itu, peminat cacing untuk pasar perikanan khususnya cukup besar.

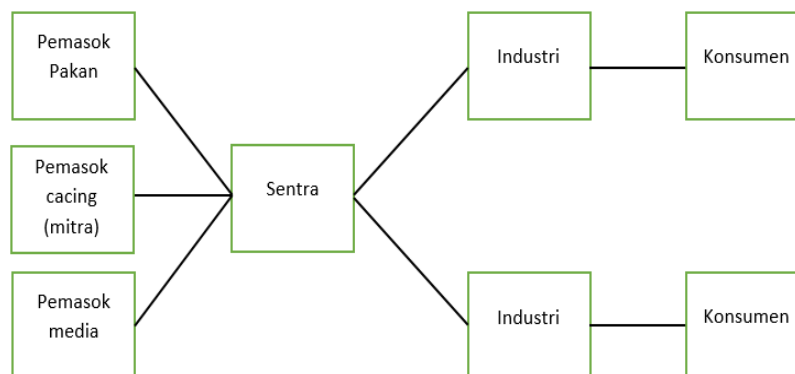
Pada umumnya, jaringan rantai pasok peternakan cacing (sentra) dibagi menjadi dua yakni *business to customer* dan *business to business*. Jaringan rantai pasok *business to customer* dimulai dari para pemasok sentra kemudian sentra kemudian langsung ke konsumen akhir atau *end-user*, para konsumen akhir sentra biasanya pelaku usaha peternakan. Kemudian, jaringan rantai pasok *business to business* dimulai dari para pemasok sentra kemudian sentra kemudian para pelaku industri dan terakhir *end-user*. Para pemasok utama sentra adalah pakan, media, dan cacing dari mitra.



Sumber: Ginting (2011) diolah oleh peneliti

Gambar 1.1 Gambaran Rantai Pasok *Business To Customer*

Gambar 1.1 menggambarkan kondisi rantai pasok cacing yang dimulai dari pemasok utama CV. RAJ Organik yakni pakan, cacing, dan media kemudian ke perusahaan dan berakhir di tangan konsumen untuk penggunaan sendiri. Para *end-user* yang dimiliki oleh CV. RAJ Organik biasanya adalah pemilik tambak baik ikan air laut maupun ikan air tawar.



Sumber: Ginting (2011) diolah oleh peneliti

Gambar 1.2 Gambaran Rantai Pasok *Business To Business*

Gambar 1.2 menggambarkan kondisi rantai pasok cacing yang dimulai dari para pemasok utama CV. RAJ Organik kemudian ke

perusahaan dan berakhir di perusahaan kemudian diolah kembali menjadi produk baru. Para industri yang dimiliki oleh CV. RAJ Organik biasanya adalah produsen suplemen untuk ternak dan produsen obat-obatan.

Salah satu sentra terbesar di Jawa Timur berlokasi di Kota Malang. Sentra merupakan tempat penampungan sekaligus penjualan cacing setoran dari para peternak kecil. CV. RAJ Organik merupakan perusahaan dalam industri peternakan cacing (sentra) dan akhir-akhir ini mulai mengembangkan berbagai produk turunan dari cacing yang sesuai dengan visi perusahaan yakni "*BIO CYCLO FARMING*" sistem bisnis yang terintegrasi di bidang pertanian, peternakan, dan perikanan.

Pada perkembangannya, perusahaan mulai fokus untuk meningkatkan pangsa pasar dan laba perusahaan. Hal ini terlihat dari berbagai usaha yang telah dilakukan perusahaan, mulai dari peningkatan persediaan, pengembangan produk, dan gencar melakukan program pemasaran. Perusahaan juga mulai mengurus perizinan badan hukum perusahaan untuk menambah kepercayaan partner bisnis. Ke depannya, perusahaan akan mengubah badan hukum CV menjadi badan hukum PT.

Uraian mengenai CV. RAJ Organik sebelumnya menunjukkan bahwa perusahaan memiliki komitmen yang kuat untuk meningkatkan kualitas baik dari segi produk maupun layanan. Akan tetapi, dikarenakan perusahaan masih belum mempunyai sistem manajemen rantai pasok yang memadai. Hal ini berdampak terhadap kinerja rantai pasok perusahaan. Dalam memenuhi pesanan cacing, perusahaan memakan waktu yang lama untuk

memenuhinya. Padahal dengan jumlah pemasok yang ribuan, logikanya perusahaan memiliki banyak persediaan dan bisa dengan cepat untuk memenuhi pesanan konsumen.

Berdasarkan permasalahan dalam manajemen rantai pasok pada CV. RAJ Organik, perbaikan pada komponen rantai pasok perlu dilakukan. Proses perbaikan dalam rantai suplai memerlukan metode khusus. Oleh karena itu, peneliti tertarik memilih judul “EVALUASI KINERJA MANAJEMEN RANTAI PASOK PADA CV. RAJ ORGANIK SUKUN MALANG”

## **B. PERUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan uraian dari latar belakang penelitian tersebut diatas mengenai CV. RAJ organik, maka untuk memperoleh gambaran mengenai permasalahan, rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana hasil penilaian kinerja rantai pasok di CV. RAJ Organik menggunakan metode SCOR?
2. Bagaimana perbaikan yang harus dilakukan perusahaan apabila hasil evaluasi kinerja rantai pasok belum baik?

## **C. BATASAN MASALAH**

Agar pembahasan lebih fokus pada masalah yang dihadapi oleh perusahaan dan tidak melebar pada pembahasan lain, untuk itu perlu adanya pembatasan masalah, di antaranya sebagai berikut:

1. Aktivitas rantai pasok yang akan dibahas adalah aktivitas rantai pasok dalam pemenuhan pesanan cacing.
2. Penelitian dibatasi pada pengamatan yang dilakukan pada bulan juli 2016.
3. Metode yang digunakan untuk menilai kinerja rantai pasok adalah metode SCOR.

#### **D. TUJUAN PENELITIAN**

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui hasil kinerja rantai pasok perusahaan baik atau belum baik.
2. Untuk mengetahui perbaikan kinerja rantai pasok agar menjadi baik.

#### **E. MANFAAT PENELITIAN**

Adapun manfaat dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan pertimbangan pengambil keputusan pemasok pada CV. RAJ Organik dan perusahaan lainnya di masa depan dalam hal manajemen rantai pasokan.
2. Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pembelajaran bagi mahasiswa atau peneliti berikutnya dalam kajian yang sama, terutama mengenai penilaian kinerja rantai pasokan.